

大棚果蔬迎丰收

本报通讯员 陈晓锋

盛夏时节,瓜果飘香。连日来,洛南县永丰镇刘村的设施农业大棚迎来丰收季,红彤彤的西红柿缀满枝头、饱满诱人,进入集中采摘上市时期。特色果蔬种植产业不仅让种植户喜获丰收、增收致富,更为周边群众搭建起家门口的就业增收平台,绘就出乡村振兴的丰收图景。

7月6日,笔者走进刘村鼓楼和农民专业合作社种植基地,大棚内果蔬鲜嫩、绿意盎然,务工人员分工协作、有条不紊,忙着采摘成熟西红柿、精细分拣筛选、规范装筐打包,一颗颗色泽鲜亮、大小匀称的西红柿被整齐码放,将陆续发往本地商超及外地各大市场。

据了解,今年春季,李源村村民杨新锋瞄准市场机遇,依托本地设施农业资源,在刘村流转了12个设施大棚,因地制宜发展多元果蔬种植,其中10个大棚种植西红柿,2个大棚种植葡萄。眼下,大棚西红柿已进入大量成熟采摘期,基地每天组织10多名群众就近务工抢收,全力保障鲜果新鲜上市、及时供应市场。

“今年西红柿长势比较好,预计亩产在1万斤。目前市场行情平稳,批发价维持在每斤1元左右,10个西红柿大棚整体预计可实现收益6万元。”杨新锋介绍,目前,西红柿产量稳定,销售渠道成熟,产业发展效益有前景。

除了西红柿喜获丰收,一旁的大

棚葡萄也是长势喜人。杨新锋介绍,基地今年新栽种的“户太八号”葡萄苗木长势健壮、管护到位,2个葡萄大棚各栽植100棵苗木,今年首次挂果,每棚预计产量在300斤。“随着葡萄进入丰产期,明年单棚产量可提升至500斤,单棚产值有望突破5000元,盛产期两个大棚总产量有8000斤,综合产值超4万元。”杨新锋看着长势优良的葡萄,对产业发展信心十足。

基地建在村头,岗位设在门口。该种植基地紧邻村居,不少村民长期在这里务工,既照顾了家庭,又增加了收入。村民赵奉民长期在基地务工,主要负责果蔬修枝、除草养护、日常管护等工作。“每天工作8小时,工作轻松离家近,每月能挣2500元,不用外出奔波,收入也很稳定,比外出打工划算多了。”赵奉民满意地说。

据杨新锋介绍,基地从果蔬育苗、



务工人员正在分拣西红柿。

田间管护到成熟采摘,用工需求稳定,日均用工五六人,采收高峰期用工量有10人左右,带动务工人员人均增收五六千元。“我计划持续扩大种植规

模,在周边区域流转更多设施大棚,优化种植结构、提升产业效益,并吸纳更多本地群众就近就业,带动更多村民共同增收致富。”

大坪村养出“摇钱麝”

本报通讯员 周孝飞

近日,在山阳县王阎镇大坪村的林麝养殖场内,一只只毛色鲜亮的林麝在圈舍里悠闲活动,饲养员正忙着投喂新鲜树叶、清理圈舍。自2023年以来,大坪村立足当地山林资源禀赋,积极探索林麝养殖特色产业新路子,将“小麝香”做成了带动群众增收、壮大集体经济的“大产业”,为乡村振兴注入了强劲动能。

为夯实产业发展基础,大坪村已陆续投入130万元专项资金,先后在大坪组、夏家坪组建成两座标准化林麝养殖场,目前,第三个养殖场也正在夏家坪组紧张建设,产业硬件设施不断完善,养殖布局持续优化。经过3年多的科学管护与精心繁育,全村林麝种群规模从最初引入的40只,稳步发展到如今的90只,种群

繁育态势良好。2025年,林麝养殖产业为村集体经济带来稳定收入15.4万元,成为村里最具发展潜力的特色支柱产业。

产业发展的红利,实实在在落到了当地群众身上。目前,林麝养殖产业已带动周边20多名群众实现就近务工,让村民实现了“顾家、挣钱两不误”。在养殖场做了2年多饲养员的葛俊玲,之前一直在外打零工,家里老人孩子顾不上,后来村里建了林麝养殖场,她第一时间就报了名。“一开始我还怕自己干不好,村上专门请了县里的技术老师来给我们培训,从怎么搭配饲料、怎么观察林麝的健康状态,到怎么给圈舍通风消毒,一步步带着我们练习。”葛俊玲一边给圈舍做日常消杀,一边说,现在每个月她能拿3000

元的稳定工资,下班走十几分钟就到家,既能照顾老人孩子还能顾家,日子也比以前宽裕多了。

特色产业也为老年村民开辟了灵活增收渠道。岁数偏大的村民邓明凤,体力有限、无法从事重体力劳动,以往仅靠种菜补贴家用。依托林麝养殖产业,她在家门口采摘林麝喜食的树叶即可增收。“村干部贴心考虑我们出行安全,叮嘱我们就在路边、地边采摘,不需到远处深山去。这活轻松,短短夏季这几个月,我能挣近1000元,平时买个药、添点新衣服都不用犯难。”邓明凤满脸笑意地说,现在村里的产业搞起来了,像她这样的老人啥都不用愁,在家门口有个稳定的收入,这日子以前想都不敢想。

大坪村党支部书记查林锋介绍,大

坪村生态禀赋优越,具备发展特色种养产业的天然条件。为摆脱坐拥好生态却收入微薄现状,村“两委”谋划发展林麝特色养殖产业,带领群众靠山致富。如今村民在家门口就能实现稳定就业增收,村集体经济也持续壮大,乡村振兴动力越来越足。“接下来第三座养殖场投用后,我们还要继续扩大林麝养殖规模,提高村集体经济收入,还要开发更多适合不同年龄段村民的务工岗位,把林麝产业的红利实实在在分到每一户村民手里。”查林锋表示。



6月28日上午,商南县富水镇茶马互市七碗茶门前热闹非凡,欢声笑语不断。近300名茶农有序排队,通过核对信息、签字按印、现场领薪等流程,顺利领取春季采茶务工薪资,一张张朴实的笑脸尽显增收的喜悦。

“今天非常开心,一大早我就领到了1000多元采茶钱,心里特别踏实!”马家沟村村民章海霞高兴地说,除了采茶收入,她平日还在茶山参与除草、浇灌、修剪等管护工作,每年依托茶产业能增收1万多元。“守着家门口的茶山,稳稳挣着安心钱,干到60多岁不是问题,日子越过越红火。”

作为当地茶产业龙头企业,商南县七碗茶茶业有限公司深耕茶产业,现已成功转型为集技术服务、物资供应、茶叶种植、精深加工、市场销售、休闲观光、茶文化交流于一体的全链条综合性茶企。企业在富水镇马家沟村精心打造茶马互市传统茶手工体验中心,配套设立电商营销点、建成3座无人自助茶楼,既丰富了文旅消费场景,也搭建起茶文化传播平台。

近年来,该公司始终秉持“公司+基地+农户”联动发展模式,依托完整茶产业链,累计带动周边300多户农户发展茶产业,提供长期就业岗位80多个、季节性用工岗位640个,助力农户年均增收8000元以上。

在薪资发放现场,人人脸上洋溢着幸福的笑容,村民程庆来、朱彩云夫妇格外开心。据介绍,自企业成立以来,程庆来便一直在岗工作,每月拥有稳定薪资。妻子朱彩云常年参与采茶、茶山管护等工作,今年春季仅采茶收入就有6000多元,全年务工收入约1万元。加之家中土地流转收益,老两口依托茶山年均收入七八万元,成为村里实打实的“因茶致富”示范户。

十里铺村村民程秀英已连续5年在茶山基地务工,得益于今年充足雨水,茶叶长势喜人、产量可观,她每日可采摘四五斤鲜叶,日均收入200多元。此次又领到2000多元务工报酬,丰收的喜悦溢于言表。“在家门口干活,既能顾家又能挣钱,特别知足。今儿中午准备吃一顿好饭。”程秀英笑着说。

“本次薪资发放采用‘现场现金+银行转账’相结合的方式,当日现场发放现金11万元,剩余60多万元薪资将通过银行卡足额发放至农户账户,本次累计发放务工及相关报酬70多万元。”商南县七碗茶茶业有限公司总经理王海龙介绍,茶产业属于劳动密集型产业,企业将充分发挥产业优势,通过鲜叶收购、技术培训、劳务用工、保底增收等举措,让广大茶农共享产业发展增值收益。

(上接1版)

习近平强调,当前防汛形势严峻复杂,各地各有关部门要抓好既定部署措施落实,坚决克服麻痹思想和侥幸心理,盯紧压实防灾救灾责任,深入开展江河湖泊、病险水库、地质灾害易发区等风险隐患排查整治,强化监测预警和应急救援准备,扎实做好防灾减灾各项工作,确保人民群众生命财产安全。

中共中央政治局常委、国务院总理李强作出批示指出,近期极端天气多发,国家防办、国家防减救灾办要指导各地密切关注汛情汛险,加强险情监测预警,全力开展抢险救援,深入排查灾害风险隐患,落实落细各项防汛救灾措施,严防发生重大次生灾害。

育苗基地药生金

本报记者 肖云

7月6日上午,商州区大峪岭街道刘河村的中药材育苗基地里,13个大棚一字排开,棚内白及苗叶片饱满舒展,黄精、五味子等药苗郁郁葱葱、绿意盎然,刘勇正向工人交代近期育苗管理要点。

20多公里外的商州区板桥镇桃岔河村,刘勇的父亲刘都恨也在照看着10个育苗大棚,这里药苗长势喜人,同样是生机勃勃。

谁能想到,如今这片充满希望的育苗沃土,10年前还是无人问津的闲置荒地。刘勇的创业之路,始于求学时期的一次偶然机遇,更承载着一家人攻坚克难、扎根乡土的奋斗初心。2016年,出身农村的刘勇顺利考上大学,却因家庭拮据的经济状况,被高昂的学费难住。彼时,父亲刘都恨依靠工地打零工维持家用,收入微薄且不稳定,无奈之下,刘勇只能通过助学贷款开启大学生活。

一个暑假,刘勇到一位云南籍的同学家游玩,无意中发现了商机:那边好多人育中药苗卖钱,特别是白及苗,那时正从野生药材向人工种植转变,市场前景广阔。

为减轻家庭负担,在课余时间,刘勇从云南那边批发药苗,通过网络销往全国各地,年底一算账,收入居然有20万元,他惊喜地发现,自己竟成功解锁了人生的另一种可能。这次试水的顺利和成功,为以后的创业埋下了种子。

规划还没落地,意外却悄然降临。2018年,父亲刘都恨干活时从核桃树上跌落,摔伤了腰和腿,无法再干重体力活了。刘勇知道,父亲一生好强,闲在家里肯定心慌,他就将毕业后的打算说了出来,希望父亲先给开个头,在刘河村租上一块地育苗。刘勇的创业之路,从此起步。

出于家庭经济压力和创业风险的考量,刘都恨起初坚决反对。但在刘勇的反复劝说下,他最终放下顾虑,贷款数十万元,下定决心在家乡搞中药材育苗,迈出了创业的第一步。

“创业的开始难呐,有一段路只有架子车宽,进出很不方便。”刘都恨说,他找了一台挖掘机,平整土

地、拓宽道路、架设电线,在村上的帮助下终于建起了大棚。不料一场大雨,把刚拓宽的路面冲毁了。后来,他找到商州区扶贫局包扶刘河村的驻村第一书记,得知情况后,驻村第一书记当即表态全力协调解决问题。短短半个月,在驻村干部的牵头推动下,损毁道路完成了全面硬化。“干部真心实意为群众办事,连我们一顿饭都不肯吃,实实在在帮老百姓解决难题!”贴心的帮扶举措,让刘都恨倍感温暖,也更加坚定了创业的初心。

首批药苗培育出苗后,却因本地销路闭塞陷入滞销困境。看着长势良好的药苗无人问津,一家人忧心忡忡。为破解销售难题,刘勇在线上多方对接客户、拓展销售渠道,历经一年多的持续努力,才顺利销完首批种苗,度过了创业最艰难的瓶颈期。

大学毕业后,刘勇义无反顾地回到老家,在板桥镇开辟了新的育苗基地,交由父亲负责日常管护经营,父子二人分工协作、并肩奋斗,稳步扩大中药材育苗产业规模。2022年3月,一场狂风暴雨,将刘河村育苗大棚吹倒,雨水灌进来,冲毁了刚长出的药苗,损失不小。这时,还是村干部站了出来,主动担当、鼎力支持,村上以村集体的名义出资修建了13个钢管大棚,解决了种苗培育怕风、怕雨、怕涝的痛点,为产业稳定发展筑牢硬件根基。

历经数次风雨,育苗基地走上了规范化的发展之路,曾经的艰辛付出,终换来苦尽甘来的硕果。“现在轻松多了,房也买了,生活条件也好了,比外出打工安稳。”刘都恨说,这些年,基地带动附近村民就近务工实现增收,目前,刘河村、桃岔河村都以集体形式入股育苗基地,壮大村级集体经济,为乡村振兴注入持续动力。



从秦岭腹地到世界舞台

(上接1版)

高铁赋能:从“流量”到“留量”的关键一跃

如果说赛事是引爆点,那么西十高铁就是输送能量的大动脉。过去,商洛“藏在深闺人未识”;如今,西十高铁通车,北京、西安、武汉、十堰等城市与商洛实现快速互通。如何让“过路客”变成“过夜客”?商洛打出了一套漂亮的“组合拳”。

记者在高铁车厢里看到,座椅枕片、车窗展板上,到处是排球锦标赛的宣传海报和商洛美景图。这列高铁,俨然成了一个“流动的秦岭会客厅”。而在商洛西站、山阳站、漫川关站,文旅展示区、双语咨询台一应俱全,游客一下车就能拿到“跟着赛事游商洛”的攻略。

交通的便利直接反映在数据的增长上。山阳漫川古镇,这个秦楚边陲的重镇,赛事开始以来,接待游客1.56万人次,同比增长30%。“很多湖北客人坐高铁来看球,顺便就把漫川古镇游了。”山阳县文旅局副局长司正说。

为了让游客“慢下来、留下来”,商洛整合秦岭生态康养、商山人文寻根、古镇民俗体验、非遗美食四大主题,构建了“高铁快进、公路漫游”立体交通体系,推出了“快旅慢游”的专属线路。外地游客搭乘高铁抵达商洛,看完国际排球赛事,便可轻装奔赴峡谷、古镇、溶洞,沉浸式体验22℃秦岭清凉夏景。

商州张峪沟东坡院子民宿负责人罗雅匀对此感触最深:“以前靠散客,现在高铁加赛事,湖北、西安等地来的客人翻了几番,生意好得不得了!”

惠民利民:从“办赛事”到“兴产业”的共富逻辑

一场成功的赛事,最终落脚点在于惠民。商洛深知此理,拿出了真金白银的诚意。

双向惠民政策同步落地,实现持赛证畅游全域、持高铁票优惠出游双重福利。针对参赛选手、教练员、赛事工作人员,全市A级景区推出门票减免、康养民宿折扣、研学线路特惠政策;面向西十高铁沿线西安、武汉、十堰客源,推出凭高铁票享景区半价、民宿餐饮八折等长效惠民举措,两大优惠体系互补联动,最大限度释放赛事与高铁叠加消费潜力。这不仅仅是简单的优惠,更是一种“流量变现”的商业智慧。

在丹凤棣花古镇,记者遇到来自西安的游客李佳,她拿着高铁

票不仅免了门票,购买商洛特产还享受了折扣。“本来只想带孩子看场球,结果又多玩了两天,省了不少钱,这政策太实在了!”

政策的撬动作用,在数据上得到了淋漓尽致的体现。皇冠假日酒店赛事期间营收同比增幅400%;欣源国际酒店日均收入超过3.5万元,增长40%以上。这些数字背后,是餐饮、住宿、零售全产业链的火爆。

在赛事专属文旅市集上,“秦岭记忆”系列的文创产品供不应求,柞水木耳、商南茶叶、丹凤红酒等特产成了“香饽饽”。陕西丹江源上洛实业有限公司经理何洋介绍,仅文创产品日均销售额就万余元,同比增长200%。

景区客流稳步攀升,民宿农家乐订单爆满,古镇小吃、非遗手作门店客源络绎不绝;沿线村镇依托赛事游线发展采摘、研学、民俗体验业态,不少村民在家门口实现就业增收。

“高铁通了,赛事来了,店里的摆件和土特产销量涨了一倍,家门口的日子越来越红火!”漫川古镇商户张女士的笑容,折射出的是商洛通过赛事经济带动乡村振兴的生动实践。

长效赋能:从“一赛热度”沉淀“城市厚度”

一场赛事终会落幕,但商洛的探索才刚刚开始。如何将瞬间的“高光时刻”转化为长久的发展势能,是这座城市面临的最大考题。

商洛市文化和旅游局副局长王林介绍,本次锦标赛的意义远不止于赛事本身。它验证了“体育引流、文旅承接、消费转化”闭环模式的可行性,更重要的是,它为商洛积累了宝贵的经验:一是搭建了国际传播渠道,让秦岭生态文化走向世界;二是创新了“赛事+研学”产品,打造了青少年研学品牌;三是建立了长效惠民机制,让市民共享发展红利。

放眼未来,随着西十高铁的持续运营和各类赛事的常态化举办,商洛正试图打破“一次性流量”的魔咒,将短期的关注度沉淀为长久的城市品牌底气。

当赛事的哨声渐歇,高铁依然在穿梭。商洛将继续深耕“体育+文化+旅游”的融合路径,深挖秦腔、商山四皓等文化IP,让“22℃天然氧吧”“中国康养之都”的名片更加响亮。

从“过境”到“过夜”,从“看球”到“游城”,从“办赛”到“兴业”,商洛的实践证明,只要找准结合点,绿水青山就是金山银山,千年文脉就是发展动能。在这条融合发展的新征程上,商洛正乘着高铁的东风,借着体育的翅膀,向着更广阔的天地,稳步远航。